



Sudanesiske meklarar (brokers) i Yiwu

Sudanese brokers in Yiwu

Leif Manger

Professor emeritus, Institutt for sosialantropologi, Universitetet i Bergen (UiB)

Leif Manger er knytt til Institutt for sosialantropologi ved Universitetet i Bergen som professor emeritus. Han starta sitt forskingsorienterte arbeid i Sudan i 1975. Frå 1990-talet har Manger også arbeidd i andre områder, i Midtausten, Det indiske hav og i Kina/Sentral Asia. I alle desse områda arbeider Manger tett med lokale forskarar, dels innan felles prosjekt, dels gjennom formelle avtalar med deira heimeinstitusjonar. Dette er relasjonar som held fram og der Manger arbeider vidare med ulike antropologiske tema der eit breidare historisk og komparativt fokus for Manger er å forstå store regionar i tid og rom.

Leif.Manger@uib.no

Sammendrag

Denne artikkelen fokuserer på sudanesiske meklarar i Yiwu, ein by på kysten av Kina der handelsmenn frå Sudan kom for å handle billege kinesiske varer. Artikkelen nevner to grupper av sudanesarar, den eine som kjem på korte opphald og ei gruppe som har slått seg ned i byen. For desse siste så har dei etablert firma som yter service til den andre gruppa av handelsmenn. Så begge gruppene er meklarar, men er ulike ved at dei fastbuande inngår i Yiwu som etter kvart har vorte ein internasjonal multikulturell storby. Drøftinga tek så føre seg økonomiske prosessar i meklarrollen, men er særleg oppteken av korleis dei sudanesiske muslimane inngår i eit breidare felt av relasjonar, til styresmaktene i byen, til dei kinesiske gruppene som får arbeid i bedriftene deira, til dei kinesiske handelsmennene som sel varer, og til dei andre arabiske og muslimske gruppene som også er der, og som driv same typen aktivitetar som sudanesarane. Til saman framstår dette som komplekse dynamikkar der artikkelen peiker på omgrepet «assemblage» som eit nyttig utgangspunkt for å bringe desse empiriske prosessane saman i eit konseptuelt fokus som kombinerer Barth sin tidlege bruk av meklaromgrepet i entreprenørsamanhangar og nyare teoretiseringar omkring assamblages som dynamiske prosessar, «always in the making».

Nøkkelord

Sudanesiske meklarar, Yiwu, Kina, handel

Abstract

This article focuses on Sudanese brokers in Yiwu, a city on the Chinese coast where Sudanese traders come to buy cheap Chinese products. The article mentions two groups of Sudanese, one with people on short visits and one with people who have settled down in the city. For the latter group they have established firms providing services for the second group of traders. Both groups are brokers, but the settled ones become entangled in the dynamics in Yiwu as an international multi-cultural city. The discussion then deals with economic processes in the brokerage but is particularly concerned with how the Sudanese Muslims become part of broader relationships, to the leadership in the city, to the Muslim individuals working in their firms, to the Chinese traders selling the commodities, and to other Arab and Muslim groups also present dealing in the same type of activities as the Sudanese. Together all these come together as complex dynamics which the article labels as “assemblages” and argues that this concept is a useful starting point for bringing together the empirical processes within a single framework, combining Barth’s early use of the concept of broker in entrepreneurial processes and more recent theorizing on assemblages as dynamic processes, “always in the making”.

Keywords

Sudanese brokers, Yiwu, China, trade, assemblages

Eit tematisk fokus

Diskusjonen i denne artikkelen fokuserer på marknadsorienterte aktivitetar sudanesiske handelsmenn har vorte del av i Yiwu. I denne byen på austkysten av Kina møter ein handelsmenn frå heile verda som er der for å handle billege kinesiske varer som dei fraktar heim og sel i sine heimland. Om me fokuserer på starten av akkurat desse handelsaktivitetane som angår Sudan, så kan me sikkert skildre desse som innovative entreprenøraktivitetar, der ein eller fleire sudanesiske «entreprenørar» var dei første som starta med dette, men no, fleire tiår etter denne starten, så er aktiviteten sudanesarane er involverte i betre dekkja av det engelske omgrepet «brokerage», eller «mekling» på norsk, der entreprenøren står fram som ein «broker» eller «meklar». I ein nyare oversiktsartikkel står følgjande å lese om kva ein slik «meklar» er:

Most generally, the broker is a human actor who gains something from the mediation of valued resources that he or she does not directly control, which shall be distinguished from a patron who controls valued resources, and a go-between or a messenger, who does not affect the transaction (Lindquist 2015, s. 870).

Sitatet synest også å peike attende til Robert Paine sine drøftingar av meklarrollen (Paine, red, 1971, kap. 1, og Paine, 1974, kap. 4).¹ I vår antropologiske historie var «meklar» eit omgrep nytta om aktørar som laga forbindelsar mellom ulike sosiale, kulturelle og politiske verdener. Det er aktørar som har den rette kunnskap, dei rette ferdigheiter og også autoritet til å få til ei slik «mekling». Dei skaper kontaktliner mellom grupper av menneske, ofte mellom dei utan makt og innflytelse og grupper av makthavarar. Omgrepet var mykje nytta i analysene av korleis folk på landsbygdene kunne få gjort sine interesser synlege for dei nye makthavarane i dei nye nasjonane som oppstod etter avkoloniseringa. I Paine si bok frå 1971 er det empiriske fokuset på den kanadiske delen av dei circumpolare områda, der det er relasjonen mellom storsamfunn og urinnvånarar som er drøfta, der altså omgrepa «patrons and brokers» er sentrale. Og i entreprenørboka til Barth, frå Nord-Noreg (Barth, ed., 1963) ser me at oppbygginga av nett denne regionen etter krigen var eit norsk døme på ei slik utvikling, og der Barth i innleiinga til boka også ser nytten av omgrepet «meklar». I innleiinga seier han (uthevingane er mine):

These three logically independent sets of factors: economic dependence, ethnic distinctiveness, and peripheral location, tend to combine to produce a situation in Northern Norway where entrepreneurial opportunities are predominantly to be found in **mediating roles**, where new links are being created between local communities and central or national organizations, – i.e., the entrepreneur becomes a **broker** (Lancaster 1960:42). This is the niche where he can find most clients: persons who need and desire goods, services and leaderships, who are unable by traditional means and skills available to them to obtain what they wish (Barth 1963:16).

Utan å gå inn i heile debatten mellom Barth og Paine så er det likevel relevant å peike på ulikskapane mellom dei to sine forståingar av omgrepet meklar. Mens Barth sin transaksjonelle kontekst gjer meklaren til ei rolle som vert sfæreoverskridande, der, om meklaren lukkast, så vil sfærebarriereane forsvinne og meklaren har gjort seg sjølv overflødig, så peiker Paine på at det er i meklaren si interesse også å vedlikehalde ulikskapar for nettopp at meklarnisja og dermed meklarrolla skal halde fram.

Begge forståingane av omgrepet meklar er nyttig i min diskusjon her, der fokus ikkje er avkolonisering, ei heller oppbygginga i Nord-Noreg eller circumpolare områder i Kanada,

1. Eg takkar NAT-redaktør Tord Larsen for å minne meg på Robert Paine sine arbeid her.

men heller det at marknadsrelasjonane i vår tid har vorte globale, der økonomiske ulikskap fører til at fattige grupper i mange land, som Sudan, ikkje har tilgang på varer som flyt i ulike globale forsyningskjeder. I diskusjonen her er altså meklar og meklingsprosessar utvikla i kontekst av neolibérale transformasjonsprosessar innan globale handelsrelasjonar, og det empiriske dømet som skal drøftast, er korleis fattige grupper i Sudan kan få tilgang til varer innan slike globaliserte marknader i Kina. Varene vert gjort tilgjengelege i Sudan ved at sudanesiske handelsmenn drar til Kina og henter varene til heimlandet der dei så vert tilgjengelege i butikkar og marknader over heile landet. Ein tilsynelatande enkel operasjon, men ein som skjuler mykje kompleksitet. Ein kompleksitet der Barth sine drøftingar om entreprenørprosessar frå 1963 framleis kan inspirere, men der også Paine si påpeiking av korleis meklarrollen kan utvikle seg over tid er relevant.

Denne handelen er fokusert på detaljvarer (retail trade) der folk rundt om i verda, som i Sudan, kan få tak i delar av dei varene som vert produsert innan det kinesiske «økonomiske underet». Den store handelen, der store firma og statar er involverte, er sjølvsagt i gong, men i desse relasjonane spelar ikkje fattige folk nokon rolle. Så det me snakkar om her er altså ein handel som opnar opp for menneske med avgrensa ressursar til å delta, og for å få til denne koplinga så er der to grupper sudanesiske handelsmenn som er involverte (dette gjeld også for handelsmenn av andre nasjonalitetar, som til dømes andre arabiske og muslimske handelsmenn frå land i Midtausten, Nord- og Aust-Afrika). Begge gruppene kan karakteriserast som meklarar, men tilpasningane deira er ulike og får ulike konsekvensar.

Først så er der ein jevn straum av handelsmenn som kjem til Yiwu, frå Sudan eller frå andre land i desse regionane, som er der i ei veke eller to for å handle med kinesiske leverandørar og skaffe seg dei varene dei ønsker, for så å reise igjen. For denne gruppa står det økonomiske i fokus, der dei utnyttar låge prisar i Kina til å skape auka inntekter for sine handelsbedrifter heime i Sudan eller andre heimland. Denne aktiviteten er med på å koble sudanesiske konsumentar direkte til den globale økonomien som utviklar seg i Kina, og ettersom det er småvarehandel det er snakk om, så er dette også ein aktivitet som har som konsekvens at også fattige grupper av sudanesarar får ta del i den kinesisk baserte globale økonomien. Handelen representerer det Gordon Matthews kallar «globalization from below» og har vore ein handel som har gått under radaren i mykje av litteraturen om denne globale økonomien (Mathews 2011).

Så er der ei annan gruppe av handelsmenn frå dei same regionane som slår seg ned i Yiwu og som dermed vert meir direkte del av det multikulturelle bysamfunnet som Yiwu har vorte, og det er her omgrepet «meklar» får ein tilleggdimensjon. Motivet for desse handelsmenn til å slå seg ned i Yiwu er for å operere som meklarar for dei gruppene av handelsmenn eg nevnte ovanfor. Mange av dei som tilhøyrer desse gruppene med korte opphald i byen er viljuge til å betale for at andre skal legge til rette for at dei sjølve skal kunne handle effektivt i Yiwu i den korte tida dei er i byen, og også å sørge for effektiv transport av varene dei handlar attende til heimlanda, Sudan eller andre stader. Det å ha kontakt med folk frå sitt eige heimland var med på å skape tillit til at handelsoperasjonane var i trygge hender. Dermed veks det fram ei nisje for den gruppa av sudanesiske handelsmenn eg er særleg oppteken av her, nemleg dei som er fastbuande i Yiwu og som vert meklarar mellom andre tilreisande handelsmenn frå Sudan og den kinesiske marknaden av småvarer i Yiwu.

I litteraturen vert ofte desse to typane handelsmenn omtala på engelsk som «itinerant traders» og «sedentary traders» (som til dømes i Yang og Wang, 2021, s. 6). Begge gruppene er meklarar som er aktive innan ulike deler av forsyningskjedene, frå produksjonen av billege varer i Kina til dei same varene vert konsumert i Sudan. Om me koblar dette til Barth sine drøftingar frå 1963, så er det økonomiske aspektet ved entreprisene viktig for begge

gruppene. Det dreier seg om å tene pengar, og dette skjer ved at dei vert aktørar som koblar saman økonomiske prosessar som elles ikkje hadde vore i kontakt med kvarandre, nemleg det som foregår i det «kinesiske økonomiske underet» og fattige konsumentar i Sudan. I botn av dette ligg der sjølvstekt kalkyler der varene i Kina er så billige at det er pengar å tene, for begge gruppene av handelsmenn.

Gruppene er imidlertid veldig ulike når det gjeld dei breidare konsekvensane av dei aktiviteane dei er involvert i. Noko som også relaterer til entreprenørprosessen slik Barth skildrar den. Det økonomiske er sjølvstekt viktig for begge, men for dei meklarane som er fastbuande i Yiwu, kjem det sosiokulturelle systemet dei vert del av ved å bu fast i byen inn som ein fundamental tilleggsfaktor, og det er dei dynamiskar dette skaper som er fokus her, der me skal sjå på kva utfordringar det skaper for dei sudanesarane som har slått seg ned i Yiwu når dei prøver å utnytte den lokale økonomiske nisja som består i å assistere handelsmennene som kjem frå Sudan for å handle. Dei er også meklarar i prosessane som skaffer til veges billige varer for den sudanesiske marknaden, men deira rolle vert spesielt viktig etter som det er desse gruppene av handelsmenn som direkte samhandlar med det kinesiske samfunnet slik det framstår i Yiwu. I denne samhandlinga vert det kinesiske sjølvstekt ein viktig kontekst, men me skal også sjå at dei kinesiske kontekstane også vert påverka av dei val dei sudanesiske handelsmennene tar i si tilpasning til desse kontekstane. Då er me over i ein annan dimensjon av Barth si forståing av entreprenørprosessane, at «profitt» ikkje berre er økonomisk, men kan også handle om andre typar verdiar og vurderingar, «but may take the form of power, rank, or experience, and skills» (ibid:8). I vårt case skal me sjå at denne forma for entreprenørverksemd fører sudanesarane inn i ein breidare moralsk økonomi der dei også vert del av ein spesifikk islamiseringsprosess i Yiwu, ein prosess som også er knytt til aktivitetane i det økonomiske feltet ved å gjere deira økonomiske aktivitetar innan meklarrollen meir effektive. Og, for igjen å relatere til Robert Paine, så vert eitt viktig spørsmål korleis denne lokale nisjetilpasninga til dei fastbuande sudanesiske handelsmennene vil utvikle seg over tid.

Det empiriske caset med fokus på sudanesarane som bur i Yiwu, vert såleis eit døme på ein prosess der både Barth og Paine sin bruk av omgrepet «meklar» innan den generelle entreprenørverksemda enno er relevante, men eg skal også knyte omgrepet til andre analytiske omgrep i dagens antropologi, der særleg omgrepet «assemblage» vert sentralt. Igjen kan eit sitat frå litteraturen vere nyttig:

We approach brokers as 'assemblers', as connective agents who actively bring together the different elements of the development assemblages they operate in and are targeted by. They assemble government, citizen and corporate actors, institutions and resources. Our approach combines an actor orientation with recent assemblage-based scholarship that demonstrates how interventions are the result of an amalgam of different constituent actors and institutions that 'function' together (Kostera and van Leynseele, 2018).

Her introduserer forfattarane «assemblage»-omgrepet, som er den engelske oversettinga (også brukt på norsk) av det franske «agencement», som refererer til ein generativ prosess der sosial kompleksitet framkjem gjennom ulike former for dynamiske koblingar mellom ulike sosiale, materielle, narrative og andre element. Omgrepet peiker altså både mot dynamiske samankoblingar av ulike element i prosessuelle handlingssekvensar så vel som det resultatet som kjem ut av slike samankoblingar. Dette er viktig i min samahang ettersom den engelske oversettinga kan skape eit inntrykk av at omgrepet «assemblage» refererer til eit «produkt». Det viktige her er å sjå på prosessane som ligg i omgrepet. For å presisere dette så refererer eg til Collier og Ong (2005) som seier at ein «assemblage» ikkje er styrt av

ein einskild logikk og er alltid «in a process of becoming». Så poenget her er å nytte omgrepet for å fokusere på korleis dei ulike prosessane som inngår i handelsaktivitetane i Yiwu, kan sjåast på som produktive nettverk av ulike typar aktørar, institusjonar og ressursar som relaterer til kvarandre på dynamiske måtar som altså skaper «assemblages». Slike «assemblages» er midlertidige strukturar som påverkar samhandling, men som også er midlertidige på den måten at dei alltid er i dyanamiske utviklingar mot nye og modifiserte «assemblages». Her må me begynne med å avgrense ulike typar kontekstar som inngår i analysa av slike dynamikkar.

Kinesiske kontekstar

Statsnivået

Ein viktig kontekst for det som utviklar seg i Yiwu, er sjølvsagt endringane i Kina i perioden etter Mao. Der ser me den statlege kinesiske politisk-økonomiske entreprenørstrategien verte synleg, der målet var å verte ein sentral deltakar i den neolibérale globale økonomien. Mekanismane for å få dette til var fleire og godt kjende. I åra etter Mao tillot den sosialistiske staten etablering og organisering av «special economic zones» (SEZ) der særskilde reglar for korleis stat, marknad og arbeid skulle organiserast vart utvikla. Innan slike soner vart det tillete ein større fridom i ei «kapitalistisk» utvikling enn det ein finn i andre områder av landet. I si bok *Neoliberalism as Exception* (2006) argumenterer Aihwa Ong at dette er ei tilpassing til ein neoliberalistisk og globalisert økonomi, men der neoliberalisme ikkje betyr fråver av stat, men heller at staten organiserer seg og innbuarane på måtar som tillet ei slik deltaking i dei nye trendane innan makroøkonomien. Det er altså desse nye og atypiske strategiane som er «the exception», der dei økonomiske sonene representerer frihandelsområder som skulle fremje eksportnæringar, der ikkje-kinesiske aktørar også kunne spele ei rolle, slik dei kom til å gjere i Yiwu.

Regionale strategiar

Dei første økonomiske sonene vart oppretta på kysten av Kina, og det er denne dynamikken Yiwu er del av der byen utviklar sin eigen innovative strategi der dei plasserer seg strategisk innan det breidare kinesiske systemet av økonomiske soner. Strategien utnyttar det faktum at innan slike soner var ikkje den statlege dominansen total, men der var også opning for «eksperiment». Sebastian Heilman (2008) har omtala slike «eksperiment» og syner at ulike typar økonomiske prosessar kan vere tillatt innan dei nye sonene, nærmast som i prøving og feiling, og der dei prosessar som fungerte best for staten sine behov vart tatt opp i statleg politikk. Denne «metoden» er kalla «from point to surface» (*youdian daomian*) der dei utviklingstrekka staten ser positivt på vert framstelt som «model experiences» og transformert inn i statleg politikk gjennom dei vanlege kinesiske strategiane der mediakampanjer fremjer slike nye prinsipp, og konferansar og andre møtestader fører folk saman for å sjå på det nye, og der statlege byråkratar dannar eit bakteppe som sørger for kontinuitet i det nye.

Det er her me finn Yiwu sin eigen innovative strategi. Innan denne råma av akseptert «eksperimentering» kunne leiarane i Yiwu arbeide systematisk for at byen skulle utvikle ein spesiell profil innan den breidare kinesiske politikken med økonomiske soner. Den langsiktige planen var å utvikle Yiwu til å verte eit leiande senter for internasjonal småhandel (retail). Mange ulike varer vart produsert i Kina, men på ulike stader, og det ville vere logistisk umogeleg for internasjonale handelsmenn å reise rundt til alle desse stadane for å handle dei varene dei var interesserte i. Så for å gjere dei billege kinesiske varene tilgjengelege for utanlandske handelsmenn, så utvikla dei altså ein strategi der dei fekk samla varene

inn til ein sentralisert marknadsplass i Yiwu, der varer frå heile landet vart tilgjengelege innan eit overkommeleg fysisk område.

Strategien med å samle kinesiske varer innan ein marknad i Yiwu måtte imidlertid også koblast til mange andre element, noko som får det heile til å sjå ut som ein eigen «Yiwu assemblage». Skulle strategien lukkast, måtte byen også legge til rette for at utlendingar lettare kunne få visum, få arbeidstillatelsar og fordelaktige skattebetingelsar. Samstundes måtte byen utvikla og forbetra ulike typar infrastruktur, der oppretting av det berømte «Futian market» i «The International Trade City» stod sentralt og som gjorde at besøkande handelsmenn lett kunne få tilgang til eit enormt vareutval innan eit sentralisert geografisk område. Målet var at Yiwu skulle verte «an international trade reform pilot city», ein status dei fekk offisielt i 2011, men som bygde på ein strategi som hadde vorte utvikla over fleire tiår, med bygging av fysiske lagerplassar for å oppbevare varer, utvikling av tollstasjonar for eksport, og eit stort areal for å ha plass til containerar for å frakte varer ut av landet. Frakteskip kunne kome inn til havner langs kysten, men det vart også bygd nye jernbanelinjer, til dømes ei gjennom Kina til Sentralasia og vidare til Teheran. Her kunne varer kome til Yiwu frå andre regionar i Kina, og varer kunne sendast ut igjen til internasjonale marknader.

Det me ser er at Yiwu utvikla seg frå å vere ein lokal marknad til å verte ein internasjonal handelsplass der «heile verda» kom for å handle varer. I 2005 utnemnde FN byen som «the largest small commodity wholesale market in the world», som lett kunne stemme, med tanke på den internasjonale marknadsplassen som vart utvikla, med 75 000 butikkar for sal av kinesiske varer. Og effekten på byen var stor. I 2016 var der ca. 1,8 millionar innbuarar i Yiwu, der 800 000 hadde sin «household registration» i byen, mens der var ein «floating population» på 900 000 som budde midlertidig i byen, og om denne gruppa budde der meir enn seks månader, så var dei «long term residents». Migrantar frå Sør-Korea var den største utanlandske gruppa, mens arabiske og muslimske handelsmenn frå mange land i Midtausten, Nord- og Aust Afrika, var den nest største gruppa, og sudanesarane, som eg skal sjå nærare på, vart rekna i denne gruppa. At nett denne gruppa var stor, har å gjere med finanskrisa i 2008 då Kina endra fokuset sitt frå å utvikle handel spesielt med vestlege land og over mot eit fokus som favoriserte auka kontakt med landa i desse regionane, noko som dermed også førte til at småskalahandelsmenn frå dei same regionane drog dit. Med det starta også ei rivande utvikling med bygging og drift av restaurantar, butikkar og hotell som spesialiserte seg på dei same gruppene, med *halal*-mat, med eigne bønerom, og med produkt av ulike slag som var etterspurd av desse gruppene. Som me skal sjå så vil alle desse faktorane få betydning for dei lokale tilpasningane dei sudanesiske handelsmennene gjorde.

Det var imidlertid også feedback-effekter attende til Yiwu. Ein viktig slik konsekvens var at denne gruppa av menneske, altså arabiske muslimar, gjennom sine aktivitetar kom til å utvikle ein stor og vesentleg arbeidsmarknad for lokale kinesarar, og som me skal sjå så skapte nettopp den store gruppa av arabiske og muslimske handelsmenn eit viktig grunnlag for ei spesiell bølge av innflytting og sysselsetting i Yiwu, nemleg tilstrøyming av kinesiske muslimar frå andre stader i Kina. Dei finn me igjen som tilsette i restaurantane, i hotella, i butikkar, som hushjelper i private heimar, men også som viktige arbeidarar innan handelssentreprisene som me skal fokusere på her.

Dei nye entreprenørprosessane

Eit møte i Kuwait

Min første kontakt med personar som var involverte i handelsprosessane i Yiwu, fekk eg på eit møte i Kuwait i 2008. Dette var eit internasjonalt donormøte der det vart diskutert kor-

leis det internasjonale samfunnet kunne bidra med støtte etter ein nyleg inngått fredsavtale for aust-Sudan i 2006. På det møtet skjedde følgjande:

I ein pause i møta samla folk seg i grupper for å snakke vidare, og eg la merke til ein person som leverte frå seg det som såg ut som visittkort, men ettersom dette ikkje såg ut som berre eitt visittkort, men heller ei lita «bok» med kort, så oppsøkte eg personen, la oss kalle han Ali, for å spørje om dette. Han var svært så vennleg og hadde ingenting imot å fortelje om korta sine. Det viste seg at korta hadde informasjon om hans mange handelsentrepriser, kvar dei var og med navn og adresse til kontaktpersonar. Han hadde slike entrepriser i Yiwo, Shanghai og Guanzhou i Kina, i Bangkok, Thailand, i Sao Paolo i Brasil, og endeleg i Maputo i Mosambik. Og ikkje nok med det, han hadde også vore andre stader som han no hadde forlatt. Han hadde starta denne entreprenørhistoria i Kuwait, og det var difor han hadde kome til akkurat dette møtet, for å sjå om der var mogelegheiter for investeringar i Aust-Sudan som del av gjenoppbygginga etter borgarkrigen i Sudan. Det var ikkje umogeleg ettersom han hadde vener i Kuwait som ville vere involvert i bistandsmidlar og lån til Sudan i denne samanhangen, men altså, han hadde reist ifrå Kuwait på 1980-talet og dradd til Sørøst-Asia der han hade slått seg ned i Bangkok, etablert ein handelsaktivitet, gifta seg med ei kvinne frå Thailand og snakka no flytande thai. Han hadde likevel heile tida hatt eit auge på Kina, og inn på 1990-talet etablerte han seg i Yiwu, og det viste seg at han var den første sudanesaren som oppretta ei bedrift med base i Yiwu, der broren hans vart leiar og altså den som slo seg ned i byen og der fleire sudanesarar kom etter for å arbeid i Ali sitt foretak. Så kontaktinformasjon til Ali sin bror var på eitt av visittkorta eg hadde festa meg ved, og dei andre korta synta også lokale leiarar, som alle var slektningar av Ali. Så strategien var velkjent innan tradisjonell langdistansehandel. Etter kvart som nye bedrifter var oppretta ulike stader, sette Ali inn slektningar som lokale leiarar, mens han sjølv reiste rundt og hadde oversikt og la nye strategiar.

Å få denne kontakten til Yiwu, og attpåtil til den av handelsmennene som var den første sudanesar som etablerte seg i byen med den typen entreprenørverksemd som etter kvart var typisk også for andre, var midt i blinken for meg. Dette fordi eg på den tida, i 2008, var involvert i undervisning av dei av våre utvekslingsstudentar på antropologi i Bergen som søkte seg til to kinesiske universitet me hadde relasjonar til. Dei to var eitt i i Shanghai (Fudan universitetet) og eitt i Kunming (Yunnan University of Nationalities). Opphaldet ved Fudan gav meg ei mogelegheit til å vitje sudanesiske handelsmenn nettopp i Yiwu. Faktisk starta «feltarbeidet» allereide i Shanghai, då Ali hadde eit kontor der med lokale kinesarar som handterte hans bankforbindelsar, men det var Yiwu eg var fokusert på, og ettersom byen ikkje var langt frå Shanghai, så kunne eg lett dra dit for å leite opp sudanesarar i periodar der eg dreiv med denne undervisninga. Dermed starta arbeidet mitt med å forstå meir av dei prosessane som låg bak «boka» med visittkort eg hadde sett i Kuwait, noko eg gjorde gjennom fire korte vitjingar til Yiwu der eg kom i god kontakt med sudanesarane eg ville vite meir om, men som samstundes var såpass korte at ordet feltarbeid må setjast i hermeteikn.

Sudanesarar i Yiwu

Då eg reiste til Yiwu første gongen og oppsøkte dei kontaktane eg hadde skaffa meg, så fann eg over 70 sudanesiske familiar som hadde etablert seg i byen, der alle mennene var knytt til handelsaktivitetar. Dei fleste av mennene hadde koner frå Sudan, mens ein del hadde kome åleine, og nokre av desse hadde gifta seg med kinesiske kvinner i Yiwu. Som venta var alle sudanesarane i nær kontakt med kvarandre, både individuelt og i større møter, der det

«sudanesiske» stod i sentrum. Dei var konkurrentar i det daglege arbeidet med å skaffe seg kundar, men dei relaterte til kvarandre som sudanesarar, og ettersom dei alle hadde eit fleirtal av kundar frå Sudan, så var der også ein del fellesaktivitetar for dei alle, inkludert dei handelsmennene som var der midlertidig. Slike sosiale fellesmøter fann stad i eit eige hus (*Dar Sudaniya*) som dei hadde leigd for sine sosiale aktivitetar, og der alle sudanesarar som var på vitjing eller på kortare handelsoppphald, også var inviterte. Så det var tydeleg at i utviklinga av dei økonomisk fokuserte handelsaktivitetane så vart det også skapt prosessar der eg såg ei sudanesiske handelsdiaspora i emning i Yiwu.

Den økonomiske organiseringa

Me veit altså at sudanesarane som bur i Yiwu er involverte i handel ved at dei driv firma der dei viktigaste kundane er andre sudanesarar som kjem til Kina for å handle inn ting dei treng i sine eigne handelsverksemdar heime i Sudan. Så alle som driv med dette har eigne bedrifter, som alle er plassert i leigde hus i eit område av Yiwu der mange andre bedrifter med entreprenørar frå andre land også opererte. Desse husa var organiserte og innreida på spesielle måtar, og nok ein gong kan Ali sine aktivitetar vere eit døme. Ettersom hans firma var det første og hadde vore der lengst, og hans aktivitet var stor og internasjonal, så var ikkje det uventa at akkurat hans entrepriser framstod som godt etablert, og ikkje uventa så var det ikkje Ali eg traff i Yiwu, men broren. Som det hadde framgått av kortet eg såg i Kuwait, så var det broren til Ali som stod i spissen for hans Yiwu-entrepriser, og der andre slektningar hadde hand om sentrale aktivitetar i bedrifta. Bedrifta var å finne i eit tre-etasjers hus dei hadde leigd, og der ulike etasjar synte ulike sider av verksemda. I første etasje var der pultar der ei rad kinesiske ungdommar hadde arbeidsplassar. Det var desse ungdommane som var saman med dei sudanesiske handelsmennene og som følgde dei til områda der handelen gjekk føre seg. Dermed fekk sudanesarane hjelp til å finne fram, og desse lokale reisene var enkle ettersom der også var ein bil tilgjengeleg med ein lokal sjåfør. Om bilen ikkje skulle vere tilgjengeleg, var der faste gratisbussar frå alle store hotell som tok folk til marknaden. Kinesarane som hadde med sudanesarane å gjere, kom frå dei vestlege områda i Kina der fleirtalet av muslimske grupper i Kina held til (Barabatsseva, 2009 for den generelle utviklinga i vest-Kina, Erie 2017 for eit fokus på muslimske grupper). I bedriftene til sudanesarane var det særleg ungdommar frå Gansu-provinsen som dominerte, ein provins som har ein stor muslimsk befolkning. Ungdommane som var tilsett hjå sudanesarane, var alle muslimar, og interessant nok så var mange av dei kvinner. Dei som tok seg av dei gjestande sudanesarane, kunne ein del arabisk og ein enkel engelsk slik at dei kunne bistå dei sudanesiske handelsmennene i deira kommunikasjon i marknaden, for å få sett på og tinga dei varene dei var ute etter. Når dagen var over kom dei attende til huset, der andre etasje var utstyrt med fleire rom der dei kunne bu, og der ei sudanesiske kvinne var leigd inn for å lage sudanesiske mat. Så i den etasjen var det livlege diskusjonar om heimesituasjonen i Sudan. Sjefen sjølv, broren til Ali, kunne vere til stades, men han og familien budde i etasjen over, altså tredje etasje i huset der eg, sjølvsagt, aldri kom inn.

Den sudanesiske entreprenøren som «meklar»

Fokus her er på kva type aktivitet sudanesarane representerte. Om Ali var «innovativ entreprenør» ved å vere den første, så er både hans bedrift og aktivitetane til dei andre sudanesarane meir presist dekkja av omgrepet «meklar», altså at det var i rollen som meklarar me finn dei, både dei som kom for å handle varer å ta heim til Sudan, og dei som hadde etablert

eigne bedrifter i Yiwu for å handtere dei behova desse sudanesiske handelsmennene hadde for å kunne operere effektivt i Kina. Relasjonen mellom dei gjekk på mange ting. Sudanesarar som skulle reise til Kina fekk informasjon om korleis dei kunne få visum dit, og når dei kom til landet vart dei henta på flyplassen. I Yiwu fekk dei service som gjorde dei effektive i marknaden, og hjelp til å gjere andre meir private ting. Når dei reiste heim overtok det lokale firmaet i Yiwu handsaminga av varene dei hadde kjøpt, og som skulle til Sudan. Varene vart klarert med tollvesenet, pakka i containrar og frakta med båt til Port Sudan. Der kunne dei som no var attende i Sudan hente dei, eller få dei sendt til butikkområda sine andre stader i landet. I alt dette låg det mange utfordringar som kan minne om det Barth kalla «sfærebegrensingar», men her er dei ikkje uformelle og sosiale, men formelle og økonomiske (ibid:10-11). Der var tollbarrierer, der var barrierer som var knytt til ekte og falske «brands», altså merkevarer, der var lover relatert til kinesisk valuta, til vekslingskursar i bankar og på svartebørs. I alle disse tilfella vil dei lokalt baserte sudanesarane i Yiwu vere dei som handterer desse barrierene for andre sudanesarar, slik at varene kan kome fram til Sudan og verte konsumerte der.

Koblinga som foregår her er altså mellom den kinesiske kapitalismen og dei varene som vert produsert i det systemet, med etterspørselen representert av dei sudanesiske konsumentane. For folk i Sudan kunne denne etterspørselen vere berre ein «draum» om å få tilgang til slike varer, men meklarane me snakkar om her gjer altså draumen til røyndom. Varene kjem fysisk til Sudan og vert tilgjengelege på marknader og i butikkar der.

Kven er meklaren?

I desse aktiviteane ser me at dei ulike bakgrunnane handelsmennene som opererer i Kina har, vert viktige. Ali sin bakgrunn var spesiell ettersom han var den einaste som hadde entrepriser i så mange land. For dei andre så varierte det kva bakgrunn dei hadde og kva som hadde fått dei involvert i aktivitetane, men det var altså aktivitetane i Yiwu, ikkje andre stader. Eg traff handelsmenn som hadde kome til Kina som studentar, og som mens dei var i Kina hadde sett moglegeheitene i Yiwu og dradd dit. Der var også eit interessant døme på ein handelsmann som hadde kome til Kina som diplomat, og som hadde gått frå sin jobb på den sudanesiske ambassaden i Beijing til å verte handelsmann i Yiwu. Aktivitetane der opna også opp for ei nisje for eit reisebyrå, der ein sudanesar eg traff spesialiserte seg på å selje flybilletter til desse gruppene av sudanesarar, for det meste reiser mellom Kina og Sudan.

Bakgrunnen handelsmennene hadde influerte også på korleis dei tilpassa seg utfordringane dei møtte i Yiwu. Han som hadde bakgrunn i diplomati og statlege relasjonar mellom Kina og Sudan, kunne spele på stat-til-stat relasjonane for å få tilgang til dei rette personane med innflytelse inn i dei gruppene som styrer i byen Yiwu. To viktige institusjonar å ha kontakt med var the Public Security Bureau og the Community Management Committee of Yiwu. Dei som hadde kome til Kina som studentar utmerka seg med flytande kinesisk språk og dermed ei evne til å skape tillitt hjå dei kinesarane dei møtte på ulike samfunnsnivå, men der var spenningar her. Som muslimar fekk sudanesarane mest relasjonar til kinesiske muslimar (*hui*), og dette er ei gruppe som er diskriminert i Kina og det å ha relasjonar til dei var ikkje nokon fordel i høve til styresmaktene som kontrollerte all religiøs aktivitet i landet, og som såg på muslimar i kontekst med internasjonal terrorisme. Dei nære relasjonane sudanesarane hadde med kinesiske muslimar i Yiwu, vert difor synleg på eit anna nivå enn for den tidlegare diplomaten. Han hadde kontaktar inn i den politiske leiinga i Yiwu, som alle er rekruttert frå kommunistpartiet og er alle av etnisk *han*-bakgrunn. Kontaktar her opnar opp for tillatelsar som krev byråkratisk handsaming i byen. For studentane som kan kine-

sisk språk, har innsikt i kinesisk kultur og som lett fekk relasjonar til kinesiske muslimar, så er fordelene å finne på «gateplan», der dei effektivt kan finne muslimsk arbeidskraft, der dei kan operere sosialt og få kontaktar som til dømes å treffe framtidige kinesiske koner, eller også å få informasjon om viktige ting for seg og andre sudanesarar, til dømes det å finne plassar i muslimske barnehagar. Ali er eit døme på ei tredje tilpasning. Ikkje så mykje i Yiwu, der han og hans representantar prøver å utnytte liknande relasjonar som alle andre, men Ali kan også spele på den lange historia av relasjonsbygging som fører attende til Sudan, men som også knyter an til dei relasjonane som var bygd opp gjennom tiår av handelsaktivitetar i ulike regionar eg har nevnt, i Gulfen, i Sørøst-Asia og meir nyleg også i sørlege Afrika. Så lenge dette lukkast så gjev det ein tilgong på kapital som legg grunnlag for den ekspansjonen Ali har fått til, men den same organiseringa kan også verte problematisk, der ei uheldig utvikling ein stad i denne kjeda kan få konsekvensar også for dei andre delane av aktivitetane. Og det var nettopp dette som hende med entreprisa til Ali. På mi siste vitjing i Yiwu høyrde eg at Ali hadde store problem med aktivitetane sine i Mosambik, at han held på med rettsaker der og at heile organisasjonen hans var i finansiell krise.

Denne situasjonen synto også kor viktig suksess var for dei eg snakka med, og tilsvarende kor problematisk det å mislukkast var. Der var mange rykter om problema til Ali som flørte mellom folk, og dei fleste hadde ingen problem med å innvie meg i denne rykteflommen, men dei det angjekk mest, slik som Ali sin bror som framleis var i byen, ville ikkje lenger treffe meg, så eg fekk aldri hans versjon av dette. Det er lett å konkludere av dette at det å mislukkast var befengt med skam. Ali fekk problem på grunn av dynamisk andre stader i hans store transnasjonale entreprisa, men der var også døme på problem som var knytt til dei lokale handelsposessane i Yiwu. Særleg problematisk var det når dei tilreisande sudanesarane skulle betale for all den servicen dei hadde moteke frå dei fastbuande sudanesarane. Dette var økonomiske avtalar, og det hende ofte at ein del av avtalen var at betaling skulle foregå når varene var mottatt i Sudan. Som regel gjekk det bra, men av og til kom ikkje pengane frå Sudan. Om ei bedrift ikkje hadde økonomisk kraft til å tole dette, vart det krise. Kriser som også førte til at bedrifter gjekk over ende, og at dei involverte reiste frå Yiwu.

Meklinga som sosial prosess

Ali sin organisasjon er viktig på den måten at han har entrepriser i mange ulike land, der hans slektningar hjelper til med å tilpasse seg lokale tilhøve, og der suksess skaper ein stor skala på Ali sin økonomiske organisasjon der han stadig kan utvikle entrepriser i ulike områder av verda, men som me såg var han også sårbar for at problem i ein del av organisasjonen kunne spreie seg til andre delar av organisasjonen, i andre land. Som me også såg, så var dei fleste av handelsmennene aktive kun i Yiwu by, noko som gjer den økonomiske skalaen på bedriftene mindre enn i Ali sitt tilfelle, men der dei alle må løyse den same typen problem i deira tilpasning til Yiwu og til Kina. Så for alle fastbuande sudanesiske handelsmenn så er Yiwu også ein urban sosiokulturell arena der dei som utlendingar må knyte band til andre og løyse både handelsmessige og økonomiske problem, men gjennom dette vert dei også deltakarar i utviklinga av Yiwu til den fleirkulturelle byen den er.

Til tross for den store satsinga på internasjonal handel i Kina så er mykje av handelen i Yiwu karakterisert av det ein kan kalle ein uformell økonomi, der uformelle avtalar vert inngått, der prisar vert forhandla og der kredittrelasjonar utvikla seg utanfor den formelle kinesiske økonomien. Dette betyr at sudanesarane (som alle dei andre arabiske muslimske gruppene) utvikla relasjonar til dei kinesiske muslimske gruppene som på viktige måtar

påverka effektiviteten i handelsfeltet. Sudanesarane og andre arabiske muslimske grupper utvikla ein sterk posisjon innan eit handelsregime der dei i utgangspunktet var marginale innan den kinesiske konteksten, men over tid og ved å bygge kontaktar til dei kinesiske muslimske gruppene, så kunne dei utvikla relasjonar bygd på ei form for tillit som likna på det som var typisk innanfor «family firms» (Manger, ed, 1984). Så dei relasjonane me såg i Ali sin organisasjon og som ikkje automatisk kunne nyttast i Kina, var likevel viktige modellar for kva sudanesarane prøvde å få til, nemleg å få til å skape relasjonar som likna på deira familierelasjonar med familiære verdiar for tillit. Relasjonane bygde også på ein felles religion, nemleg islam, som vert ein basis for å utvikle brorskapsrelasjonar, alt for å skape den tillit som handelen, særleg dei uformelle delane, var avhengig av.

Eit uformelt muslimsk moral-økonomisk felt

Ser me på konkrete relasjonar mellom sudanesarar og kinesiske muslimar i Yiwu, så er det nettopp slike utviklingslinjer me ser. Der er ekteskap mellom sudanesiske menn og kinesiske kvinner som skaper familierelasjonar, men der er også skilsmisser. Nokre av desse ekteskapa var mellom arbeidsgjevar og arbeidstakar. Samstundes var der også fleire ekteskap mellom handelsmenn og lokale kvinner, uavhengig av arbeidsrelasjonar, og igjen vart islam viktig. Dei kinesiske kvinnene var kan hende ikkje muslimske, og det låg i religionen at mannen som muslim måtte få omvendt kona til islam. Eller kona var kinesisk muslim, men då av ein type lokal islam som også måtte endrast på. I begge tilfeller vert islamiseringa av desse kvinnene viktige, og der oppstod mange diskusjonsgrupper og også møter i moskeen, der kvinner vart «utdanna» i korleis ein skulle vere ei god muslimsk kone, noko som igjen fremma meir tillitsfulle relasjonar innan familien, som vart enno meir viktig når slike ektepar fekk born.

Vidare ser me lokale kinesiske muslimske menn få arbeid hjå dei sudanesiske meklarane og at eit antatt «brorskap» basert på felles religion også skal løyse problemet med tillit, men me ser samstundes at desse kinesiske muslimske mennene kunne lage alliansar for seg sjølve med seljarane av varer i marknaden. Dette kunne dei lett gjere også når dei var saman med sudanesiske handelsmenn som var dei som eigentleg skulle handle. Desse sudanesarane som kun var midlertidig i Yiwu, hadde ingen forutsetningar for å forstå samspelet mellom dei to typene kinesiske aktørar, så der var få sanksjonar på ei slik utvikling dersom prinsippet om tillit ikkje var sterkt nok. Som konsekvens av slike spenningar ser me også at dei fastbuande sudanesiske meklarane over tid leiger inn fleire muslimske kvinner i bedriftene sine. I dette ligg det ei tru på at kvinner er lettare å kontrollere enn menn, men også med kvinnene kan det oppstå problem. Nokre problem er dei same som me har skildra, at både kvinner og menn kan samarbeide med dei kinesiske handelsmennene som sel varer til dei besøkande sudanesarane og gjennom eit slikt samarbeid lure sine fastbuande sudanesarar på både pris og på kvalitet. Dei tilsette kinesarane kan også utvikle sine egne handelsaktivitetar gjennom slike relasjonar og dermed verte konkurrentar til sine sudanesiske arbeidsgjevarar, men der var også kjønnsproblem, der det fort kunne hende at der var seksuelle relasjonar mellom arbeidsgjevar og tilsette. Det same kunne oppstå mellom desse kvinnene og dei kundane frå Sudan som kom for å handle varer. Dei var mykje saman i marknaden, og dei sudanesiske mennene kunne bu på hotell som gjorde slike møter enkle.

I diskusjonar om slike ting med mine sudanesiske vertar så var det mitt klare inntrykk at i alle desse relasjonane er der pågåande spenningar, der dei sudanesiske gruppene prøver å ha kontroll og å styre det som foregår, for å unngå å verte bedradd av sine kinesiske tilsette. Generelt har likevel relasjonen skapt nye mogelegheiter for dei kinesiske muslimane, både

for menn og kvinner, til å få sysselsetting utanfor dei vanlege arbeidsplassane som var tilgjengelege for dei. I den generelle kinesiske økonomien var slike arbeidsplassar særleg å finne i industrien, der det er tungt arbeid og der dei er under streng kontroll. Det arabiske og muslimske feltet med handelsbedrifter og med *halal*-restaurantar opnar opp for alternative sysselsettingsmogelegheiter der kinesiske muslimar kan finne arbeid, men der dei same stadane også vert arenaer der ein vert kjent med folk og derigjennom kan legge grunnlag for bytte av jobbar innan dette breidare feltet.

Dette er likevel ikkje berre ein prosess mellom to partar. Her kjem også sudanesarane sine breidare relasjonar inn i bildet, særleg deira relasjonar til andre arabiske og muslimske grupper. Desse relasjonane vert vedlikehaldne gjennom møter i ulike restaurantar, særleg dei *halal*-restaurantane eller coffee shops som er etablerte og er eigd av folk dei også kjenner. Eller dei snakkar når dei møtest på stader der dei alle kjem for å be. Gjennom slike møter kan dei utvikle vennsksrelasjonar som er viktige for handelsaktivitetane i meir snever forstand, men som også styrker deira egne fellesskap i møtet med det kinesiske stor-samfunnet slik det framstår i Yiwu. Dette gjev såleis desse gruppene makt og autoritet i sine relasjonar til visse deler av bysamfunnet i Yiwu. Fysisk er det lett å finne slike deler av byen, då det er gater og områder som kan minne om det ein vil finne i byar i Midtausten, der både det arabiske og det muslimske står fram som synlege kjenneteikn både i arkitektur, i språk og i måten samhandling mellom folk foregår på. I denne «verda» står arabarar og muslimar sterkt, og gruppene med kinesiske muslimar må ta omsyn til det, men ettersom begge gruppene er svake i sine relasjonar til den kinesiske staten og til leiinga av Yiwu, så har ingen av dei noko å vinne på å føre sine konflikter inn i meir formelle fora og institusjonar, det vere seg politi eller domstolar.

Relasjonen til dei kinesiske handelsmennene som selde varer i marknaden kom også opp i diskusjonen. I relasjonane mellom dei sudanesiske handelsmennene som var bufaste i byen og desse kinesiske handelsmennene i marknaden, så er også tillit viktig ettersom der både er handel på kreditt og andre lånerelasjonar som kan utvikle seg der lite foregår skriftleg og der sudanesarane har vanskeleg for å få tilgang til relevante kinesiske myndigheiter som politi og rettsvesen om konflikter om slike ting skulle oppstå. I ein slik aktivitet er det behov for tillit, særleg ettersom mangelen på kapital gjer at handelsmennene ofte må be om kreditt eller om å få utsett betaling i påvente av at deira sudanesiske oppdragsgjevarar skal betale for dei varene som vart kjøpt då dei var sjølve i Yiwu, men som no er heime igjen i Sudan. Som vist ovanfor så er dette eit særleg problem ettersom mange av avtalane om etterbetaling for tenester mellom sudanesarane også er uformelle. Her ligg ei stor utfordring, som i ekstreme tilfeller også viser seg i politisaker som angår denne typen problem, at folk ikkje betaler til rett tid, eller ikkje betaler i det heile. Det er i løysinga av dette problemet at dei tilsette i handelsmennene sine firma vert viktige, men samstundes utgjør si eiga utfordring. Handelsmennene treng dei kinesiske tilsette for å kommunisere med leverandørane, for å kommunisere med dei og styresmaktene som er involvert i handelsoperasjonane, det vere seg tollvesen eller skattevesen eller andre. Det er gjennom uformelle relasjonar dei prøver å unngå problem og også prøver å løyse dei problema som måtte oppstå.

Som me ser var det ikkje berre den økonomiske delen som er påverka av islamsk religion og kultur, men at det sosiale livet til dei involverte også vart påverka. Konteksten for det heile er Yiwu som ein fleirkulturell storby der restaurantar med mat frå alle verdskantar vart opna, der nye skular vart opna for borna til dei nye innbyggjarane, og der religiøse møtestader vart utvikla. Sidan vårt fokus er på muslimske sudanesarar, så var det viktig at ein ny stor moske vart opna i 2002, at privatskular med undervisning i arabisk språk og islamsk religion vart oppretta, og der etter kvart interaksjonen mellom sudanesiske muslimar og

kinesiske muslimar utvikla seg parallelt med kontakten til alle andre grupper.

Dagleglivets arenaer

Så frå eit utgangspunkt som marginaliserte utlendingar, kan arabiske muslimar, inkludert sudanesarar, framstå som ei viktig gruppe, både moralsk og økonomisk, og begge kvalitane er viktige for handelsaktivitetane deira, og det er gjennom dagleglivet og daglege aktivitetar i møte mellom menneske at dynamikken fins, og den dynamikken er meir kompleks enn det ein ser som ei rein økonomisk entrepriser. Det me ser er at rollen som meklar er dynamisk og heile tida går ut på å knyte saman ulike sfærer slik at ulike grupper av menneske, i ulike områder, også kan få del i det som foregår i Kina, og der er også eit element av makt inn i desse relasjonane, der det er posisjonen som kjøparar av kinesiske varer som gjev makt. Dette fordi Kina har konkurrentar i denne produksjonen av billege varer som er meint for verdsmarknaden. I Asia er Thailand, Vietnam og Indonesia døme på land som denne typen handelsmenn kunne flytte til, og som representerer eit alternativ som påverkar kva dei kinesiske handelsmennene må godta for å halde på sine kundar, og kulturelt er der mekanismar som gjev desse gruppene innflytelse. Som muslimar og arabisk talande grupper møtes dei ofte i uformelle arenaer der dei utviklar vennskaplege relasjonar som er med på å skape ei kjensle av samhold som kan nyttast til å vedlikehalde deira posisjon vis a vis det kinesiske samfunnet. I desse relasjonane ser me ulike typar etniske og religiøse grenseprosessar mellom sudanesarar og dei kinesiske gruppene, men slike grenser varierer etter kva type kinesisk person ein samhandlar med. For samhandling mellom muslimar så fører desse grensesettingane mellom grupper også til interne grenseprosessar i gruppene, der kategoriar som «gode muslimar» og «dårlege muslimar» utviklar seg og påverkar samhandlinga både internt i gruppene, men også i samhandlinga mellom folk frå desse gruppene.

Ramma rundt desse utviklingslinene er ei generell islamisering i visse områder i Yiwu, sjølvstøtt der me finn dei fleste av dei gruppene av menneske denne artikkelen handlar om. I tillegg til personlege relasjonar er der i desse områda mykje undervisning i og ein auka kunnskap i alle muslimske grupper om islamsk etikk, der målet om å fremje ei betre muslimsk fromheit (piety) står sentralt (Mahmoud 2005). Altså at kontrollmekanismen som får folk til å vere «gode muslimar» vert innebygd i personen, og at denne interne kontrollen også vil påverke korleis desse lokale muslimske menneske vil leve liva sine og utføre oppgåvene sine. Dette kunne påverke både det økonomiske ved å begrense korrupsjon i marknadsrelasjonane, men også styrke solidariteten mellom tilsette og arbeidsgjevarar.

I dette arbeidet var den nye moskeen og den personen som til ei kvar tid var imam i moskeen viktig. Ettersom alle muslimar gjekk i moskeen, så kunne dei utanlandske handelsgruppene presse på for å få imamen til å snakke om desse etiske tinga i sine preikener i moskeen, særleg i samband med fredagsbøna, men også i dei mange andre arrangementa i moskeen der lokale muslimar deltok. Og dette var gjort. Imamen kunne snakke om kva Koranen sa om ulike økonomiske praksisar, derigjennom å koble generelle islamske prinsipp til individuelle val og dermed til ein personleg etikk. Lesing av Koranen og diskusjon omkring etikk i handelsfeltet var også del av samtalan på dei lokale arbeidsplassane. I dette låg ein apell frå arbeidsgjevarane om at dei var alle muslimar og «brødre». Ein slik relasjon gjekk sjeldan andre vegen, der dei lokalt tilsette kontakta sjefen utanom arbeidstida for sine eigne problem, noko som synta at brorskapsrelasjonane også var hierarkiske der arbeidsgjevarane kunne understreke det hierarkiske i relasjonen arbeidsgjevar og tilsett, og true med oppseiingar.

Det muslimske religiøse klimaet påverka også dei ekteskapa der sudanesiske menn hadde gifta seg med kinesiske kvinner. Mange av kvinnene var muslimar, men hadde vakse opp i ein «kinesisk islam» der dei var definert innan det kinesiske statsystemet.

Mot eit sudanesisk diasporasamfunn?

Me ser at dei fastbuande sudanesarane i aukande grad er i ferd med å verte del av Yiwu, ein by som er definert av handel, og dei lover og reglar som regulerer handel, men Yiwu er også ein internasjonal kosmopolittisk by der sosial og religiøs kompleksitet er stor, noko me ser i alle dei religiøse stadane som er der, men også i dagleglivet i byen. Når eg snakka med sudanesarane så såg eg også korleis dette livet påverkar einskildpersonar og korleis dei snakkar om liva sine der. Som antropolog har eg freista å få fram ein del sentrale koblingar på måtar som syner at koblingane kjem saman som «assemblages». Ei tilleggsspørsmål som no kjem opp er om slike «assemblages» kjem saman på måtar som gjer dei til element i utviklinga av ein meir generell diaspora-dynamikk. Om me ser på dei dynamikkar eg opplevde og hørde om då eg var der for 8-10 år sidan, så ville svaret ha vore ja, men dersom spørsmålet dreier seg om dagens situasjon i Yiwu, så ser ein også utvikling av nye «assemblages» med nye dynamikkar som kan føre til at sudanesarane og andre utanlandske grupper vil vurdere å dra frå Yiwu og til andre stader. Her kjem spørsmålet frå Paine igjen inn, der han spør om korleis ei slik nisje vil utvikle seg over tid. Vil ei sudanesisk diaspora i Yiwu bety slutten på dei særskilde relasjonane til dei handelsmennene som kjem frå Sudan for å handle? Ved å verte assimilerte inn i det kinesiske samfunnet så vil deira spesielle relasjonar til det sudanesiske minke og dermed også påverke den tilliten som i dag ligg i desse relasjonane? Eller kan me sjå andre dynamikkar for korleis dette handelsfeltet kan utvikle seg, der også rollen til dei sudanesiske handelsmenna i byen vil endre seg? La meg kort gjere greie for slike moglegheiter.

Me ser at relasjonen mellom sudanesarar og kinesiske muslimar var generelt viktig, men særleg viktig for dei som hadde familane sine der. Nokre hadde også gifta seg med kinesiske muslimske kvinner og fekk born med dei. Alle som hadde born hadde behov for barnehagar, og borna der kom saman med andre kinesiske born, der dei lærde kinesisk språk og kinesiske skikkar. Så sjølv om slike barnehagar var for muslimar, så var det mange barnehagar som lærte borna «kinesisk islam», og dermed vart desse barnehagane arenaer for ein ny generasjon av sudanesarar som vaks opp i Yiwu og som på ulike måtar ville vere ulik foreldre-generasjonen. Der var private alternativ drivne av folk frå Midtausten, men som med private skular så var det eit økonomisk spørsmål kven som hadde råd til å nytte seg av slike. Denne relasjonen til kinesiske muslimar var også synleg innan andre felt av samfunnet. Eg har nevnt unge muslimar frå Gansuprovinsen, der islam stod sterkt, og der folk kunne arabisk som del av si muslimske utdanning. Desse muslimane var også i kontakt med andre muslimar frå Midtausten og andre regionar, så Yiwu var ein viktig plass for sysselsetting for kinesiske muslimar, der dei kom i nær kontakt med ulike muslimske grupper.

Så der er homogeniserande prosessar og der er prosessar som skaper differensiering. For dei sudanesarane som vert verande i Yiwu, ser me dermed starten på typiske diasporaformasjonar, der første- og andregenerasjonsimmigranter fra Sudan vil framstå som ulike med ulike moglegheiter, men også med ulike begrensningar og problem. I Yiwu er dei ein del av mange andre minoritetsgrupper som alle vert påverka av generelle kinesiske utviklingslinjer. Ein faktor som skulle få sudanesarane til å verte verande i byen, er dei transnasjonale ekteskapa som vart inngått, ettersom både mor og barn er kinesiske, men ein artikkel frå 2020 syner det motsette, at lokale kinesiske koner ikkje ser ut til å hindre at familiar baserte på

blandingsekteskap reiser frå Yiwu. Slike familiar føler også på den aukande usikkerheita som er under utvikling, og det kan føre til at ein flyttar til andre land (Sha 2020).

Dei spenningane som er under utvikling relaterer seg til fleire tilhøve. Nokre av desse har me diskutert, til dømes ved at familien har opparbeidd seg skuld ved ikkje å få betalt frå dei handelsmennene dei betjener. Men me ser også problema utspele seg i kontekst av ein aukande skepsis i Kina mot alle «innvandrarane», særleg afrikanarar, og særleg i storbyen Guangzhou, men den aukande spenninga mellom staten og dei muslimske uigurane i Xinjiang er også med å påverke «klimaet» mellom sudanesiske og andre muslimske grupper og staten, representert ved styresmaktene i Yiwu. I det same ser me at også dei kinesiske muslimane (*hui*) i byen kjem under auka press. Ei slik utvikling kan bety ei marginalisering av ei sudanesiske diaspora i Yiwu der altså handelsnisja dei opererer i kan endre seg.

Press kjem også frå den nye retninga i den økonomiske strategien som utviklar seg i Kina. I skrivande stund, i 2023, ser me at ein aukande autoritær stat i Kina også fører til aukande press frå den kinesiske staten mot Yiwu og den handelen som går føre seg der. Den kinesiske økonomiske strategien vert no enno meir makroorientert der ein siktar på å utvikle Kina vekk frå å vere eit land med billeg arbeidskraft, og derigjennom ein produsent av billege varer, til å verte eit høgteknologisk land der ny teknologi vert utvikla. Altså frå «made in China» til «invented in China». Dette skaper press mot den strategien Yiwu har utvikla basert på sal av billege konsumvarer. I dette er også eit press frå den kinesiske staten for å følgje med utviklinga elles i verda der handelen via internett aukar dramatisk. Dette er ei utvikling som vil påverke utviklinga i Yiwu ettersom det vil redusere behovet for å ha handelsmenn som oppheld seg fysisk i byen. Dette kan over tid true både marknaden og mogelegheitene for fastbuande sudanesarar til å halde fram i sine nisjetilpasningar. Her nærmer me oss spørsmålet Paine reiste, om korleis ei slik nisje ville utvikle seg over tid, men det er ikkje hans poeng om at meklaren som lukkast ger seg sjølv overflødig, som står fram. I vårt tilfelle vil dette vere dei sudanesiske handelsmennene i Yiwu. Dynamikken vil ligge i teknologiske utviklingar i online-handel og korleis nye kinesiske politiske og økonomiske tilpasningar til nye mogelegheiter innan online-feltet som vil påverke dette. Handelen kan halde fram online, mens det ikkje lengre vert naudsynt for sudanesiske handelsmenn i heimlandet å reise til Yiwu for å handle.

Igjen ser me at problema samla sett får karakter av «assemblages», og denne gongen er dei negative. I sitt paper om effektene på arabisk-kinesiske muslimske familiar oppsummerer Sha dette slik: «The paper highlighted that the complex intertwining of economic, legal institutional, cultural, emotional, relational and family dimensions of anchoring created uncertainty and may lead to onward migration in such marriages» (ibid:2340).

Likevel var ikkje desse tendensane så tydelege i mi siste vitjing i Yiwu. Sudanesarane avviste alle problem og i samtalaneg hadde vart det også understreka kor ulik Yiwu var frå andre stader i Kina der problema eg har nevnt var meir synlege. Ettersom handelsrelasjonane i desse byane likna på kvarandre, så måtte den positive dynamikken mellom kinesarar og dei utanlandske handelsgruppene i Yiwu ligge andre stader, og ofte vart det påpeika at i Yiwu var folk «fredelege», men den kinesiske kontrollen var til stades. I tida for fredagsbøna var det stort oppbud av politi i området rundt moskeen der alle, inkludert den norske antropologen, vart nøye sjekka før me slapp gjennom etablerte sperringar. At muslimane i Yiwu tilpassa seg kinesiske krav, såg me også i 2018 då dei utsette feiringa av slutten på fastemånaden Ramadan i ein dag fordi det kolliderte med lokale arrangement som det politiske leiarskapet i Yiwu hadde planlagt. Med min bakgrunn frå Sudan og frå Midtausten så var det utenkeleg at muslimar skulle «forhandle» om kva tidspunkt slutten på Ramadan skulle feirast på. Det var ting som låg til dei legitime religiøse autoritetane, men i Yiwu vart

endringa framstelt som noko positivt, og som døme på kor godt og fleksibelt tilhøvet var mellom alle muslimane og byen. Likevel var der også spenningar som likna på det som utvikla seg andre stader, som i Guangzhou og Hongkong, der me ser aukande stigmatiseringar av «innvandrara», «muslimar», afrikanarar» og andre «problematiske» grupper. Sudanesarane eg har møtt i Yiwu kjenner også på denne utviklinga, og den skaper bekymring, men, påstod mine sudanesiske vener, Yiwu var ikkje som andre plassar.

Sluttord

La med difor avslutte den empiriske delen med å sitere frå eit møte i moskeen i Yiwu, der dei i 2016 ønska velkommen ein ny imam i moskeen. I ein velkomsttale uttalte ein palestinsk deltakar som representerte ein arabisk handelsorganisasjon:

Today, I am so happy and proud to be here to represent our foreign Muslims and give a speech to welcome Yang Kai Ahong 阿龔 (den nye imamen). Yiwu is a good place. Not only does it provide commercial opportunities but also a good environment for Muslims to gather together. We should cherish these opportunities and disregard where we are from, disregard disputes in religion and disregard each other's economic status, and instead, we should consider all Muslims as one family aiming to achieve success in business. Peace, friendship and equality are our goal, no matter where we are. Today, I want to tell Yang Kai Ahong that all our Muslim brothers will support you, because we are family. We are good brothers. (Wei, 2020:134).

Til tross for den positive grunntonen så kan Yiwu vere på veg inn i ei meir problematisk framtid, men om framtida for sudanarane og andre muslimar i Yiwu vert positiv eller negativ, så vert konklusjonen på den teoretiske tilnærminga i artikkelen at både omgrepet «meklar» og omgrepet «assemblage» begge har vore nyttige omgrep for å fange dei dynamiske utviklingslinene for dei sudanesiske handelsmennene i byen. Omgrepet meklar var allereide introdusert i Barth si entreprenørbok frå 1963 og assemblage peiker på nyare antropologiske omgrep, men som på eit generelt nivå ikkje er så langt frå Barth sin generelle prosessanalytiske tenking. Gjennom drøfingane organisert rundt desse to omgrepa ser me utviklinga av relasjonar som fremjer økonomiske prosessar, der kvantitativ akkumulasjon av økonomiske verdiar står sentralt, men der også meir kvalitative prosessar er involvert, prosessar som omhandlar sosiokulturelle prosessar som er knytt til det økonomiske, og nettopp i dette finn me kan hende den viktigaste konklusjonen, at dei to prosessane heng nøye saman, også i dagens neoliberalistiske og globaliserte verd. Då kjem også det poenget til Barth fram, at «profitt» for entreprenørar ikkje treng å vere økonomisk, men kan handle om andre typar verdiar og vurderingar. Så ein vesentleg konklusjon me ser i denne artikkelen er nettopp at jakta på auka pengeinntekter må koblast til sosiokulturelle dynamikkar, noko som gjer at prosessane relaterer til det me kallar «moral economy». For dei muslimske gruppene eg har drøfta i Yiwu, så finn me at prinsippa for ein slik moralsk økonomi er særleg knytt til islam som religion, men dette er på eit normativt plan som ikkje alltid reflekterer dei reelle prosessane. For det andre, me ser også at resultatata av alle dynamikkane eg har drøfta alltid er dynamiske og «in the making».

Referansar

Anderson, P. (2020). Not a Silk Road: trading networks between China and the Middle East as a dynamic interaction of competing Eurasian geographies. *Global Networks: a Journal of Transnational Affairs*, 708–724.

- Barabatcheva, Elena, V. (2009). Development as Localization. Ethnic Minorities in China's Official Discourse on the Western Development Project, *Critical Asian Studies*, 41(2), 225–254.
- Barth, F. (1963). *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*. Norwegian University Press.
- Bråten, E. (2013). *Embedded Entrepreneurship: Market, Culture, and Micro-Business in Insular Southeast Asia*. Brill.
- Collier, S. K., & Ong, A. (2005). Global Assemblages, Anthropological Problems. In S.K. Collier & A. Ong, eds. *Global Assemblages: Technology, Politics, and Ethics as Anthropological Problems*. (3–21). Blackwell Publishers.
- Erie, M. S. (2017). *China and Islam: The Prophet, the Party, and Law*. Cambridge University Press.
- Heilman, S. (2008). From Local Experiments to National Policy: The Origins of China's Distinctive Policy Process. *The China Journal*, 59 (1–30). <https://doi.org/10.1086/tcj.59.20066378>
- Kostera, M., & van Leynseele, Y. (2018). Brokers as Assemblers: Studying Development Through the Lens of Brokerage, *Ethnos*, 83(5), 803–813. <https://doi.org/10.1080/00141844.2017.1362451>
- Lindquist, J. (2015). "Brokers and Brokerage – an Anthropology", I: *International Encyclopedia of Social and Behavioral Science* (2nd edition). Elsevier.
- Mahmoud, S. (2005). *The Politics of Piety: the Islamic Revival and the Feminist Subject*. Princeton University Press.
- Manger, L. (1984). Ed. *Trade and Traders in Sudan*. Occasional Papers Series No. 32, Dept. of Social Anthropology, University of Bergen.
- Manger, L. (2013). "Seek Wisdom Even Unto China." Some reflections on the Sudan-China Relations and the Implications for Sudanese Development. Artikkell presentert på Annual Conference for Postgraduate Studies & Scientific Research in Humanities and Education Sciences, "Towards a Confident Renaissance". University of Khartoum, 25–28. februar, 2013.
- Manger, L. (2017a). One Belt, One Road and Diversity of Civilizations – Solidarity and Collaborations, Conflicts and Resistance. Artikkell presentert på Shanghai Forum, "Asia and the World. New Impetus, New Structure and New Order." (Eigen sesjon: "One Belt, One Road and Diversity of Civilizations: Culture as a Pillar to Promote Economic Cooperation" (27 –29. mai, 2017).
- Manger, L. (2018). One Belt, One Road – from China and beyond – some reflections. Paper presented at workshop on "One Belt One Road ----Understanding how China deals with the world from cultural/spatial aspects." Fudan University, 7. juli, 2018.
- Mathews, G. (2011). *Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions, Hong Kong*. University of Chicago Press.
- Mathews, G. & Yang Y. (2012). How Africans Pursue Low-End Globalization in Hong Kong and Mainland China, *Journal of Current Chinese Affairs*, 41(2), 95–120. <https://doi.org/10.1177/186810261204100205>
- Ong, A. (2000). Graduated Sovereignty in South-East Asia. *Theory, Culture & Society*, 17(4), 55–75. <https://doi.org/10.1177/02632760022051310>
- Ong, A. (2006). *Neoliberalism as Exception. Mutations in Citizenship and Sovereignty*. Duke University Press.
- Paine, R. (1971). A Theory of Patronage and Brokerage. I R. Paine (Eds.), *Patrons and Brokers in the East Arctic*. (Chapter 1, pp. 8–21). University of Toronto Press.
- Paine, R. (1974). The Issue of Brokerage. I R. Paine, *Second Thoughts About Barth's Model*. (Chapter 6, pp. 24–28). Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland.
- Pfeilstetter, R. (2022). *The Anthropology of Entrepreneurship. Cultural History, Global Ethnographies, Theorizing Agency*. Routledge.
- Sha, H. (Saheira Haliel). (2020). Transnational marriage in Yiwu, China: trade, settlement and mobility. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(11), 2326–2345.
- Yang, X., & Wang, Q. (2021). Transnational, translocal, and transient: Economic communities of Arab entrepreneurs in Yiwu, China. *Population, Space and Place*, 5, 1–14.
- Wen, M. (2020). *Arab Traders Pursuing Chinese Dream in East China*. Ph.D thesis, The Australian National University, Canberra.